

Стрельник С.О.

к.е.н., доцент,

ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

МАЛІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ГЛОБАЛЬНІ ЛАНЦЮГИ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ

Трансформація міжнародного бізнесу за допомогою глобальних ланцюгів створення доданої вартості створює перспективні можли-

Find similar papers at core.ac.uk

provided by Institutional Repository of Vadym Hetman

паніям, включаючи малі та середні підприємства. Знайшовши свою ринкову нішу, вони приймають участь у створенні вартості за рахунок спеціалізації у вузькому діапазоні ринкової діяльності. Це дає змогу відносно невеликим підприємствам стати конкурентними у глобальному масштабі на основі однієї чи кількох функцій, наприклад, у якості постачальників. За допомогою участі в глобальних ланцюгах компанія може досягти значного експорту спеціалізованих продуктів на нішевих ринках, які за масштабом є глобальними.

Як відомо, участь підприємств у глобальних ланцюгах вартості може забезпечуватись за рахунок прямого експорту товарів і послуг, або через непряме постачання іншим експортерам (великим місцевим фірмам і корпораціям). У звіті ОЕСР «Включені глобальні ланцюги доданої вартості» наголошується, що малі та середні підприємства у глобальних ланцюгах вартості представлені переважно як вітчизняні постачальники експортерів, а їхня участь у ролі прямих експортерів (перша група постачальників) недостатня [3]. Такий непрямий експорт створює певні складнощі в розрахунках і переважно не відображається у звітах міжнародних організацій. У більшості країн вклад МСП (фірми, що мають до 250 працівників) у загальний експорт складає менше половини. Наприклад, у Мексиці – менше 10 %. Частка МСП в експорті більша у відносно невеликих відкритих економіках, таких як Ірландія, Латвія, Естонія, або в країнах, де МСП традиційно домінували на бізнес арені (Італія). Це спонукає розвинуті країни брати курс на посилення інтеграції МСП у глобальні ринки товарів, послуг, інвестицій і знань.

Головними акторами у глобальних ланцюгах вартості досі вважаються багатонаціональні підприємства, проте не варто недооцінювати

участь невеликих фірм, які часто постачають проміжні продукти для фірм-експортерів у своїй країні. Наприклад, типове американське багатонаціональне підприємство може робити закупки у 6000 американських невеликих компаній. Такі внутрішні поставки не відображаються в статистиці міжнародної торгівлі, де розраховується лише прямий експорт. Проте зважаючи на високий потенціал зростання малого та середнього бізнесу, вони можуть стати провідними компаніями у глобальних ланцюгах доданої вартості. Особливо це стосується підприємств, чия конкурентна перевага базується головним чином на вартості або певних послугах, що вимагають прямої взаємодії. Наприклад, база постачання автомобільної або аерокосмічної промисловості включає в себе безліч невеликих глобальних постачальників, які часто виробляють дуже спеціалізовані деталі й компоненти.

Фрагментація виробництва разом із досягненнями в області ІКТ створили нові підприємницькі можливості для малого та середнього бізнесу за кордоном. Це призвело до появи так званих глобальних підприємств, відносно невеликих фірм (до 500 осіб), які розвивають глобальну діяльність з моменту їхнього створення [3]. Глобальні підприємства є досить стійкими до ризиків та стрес-факторів, тому що вони є структурно децентралізованими. Вони не тільки можуть витримати несподівані події, але й адаптуватися, реструктуризуватися та скористатися новими деструктивними можливостями. Це надає їм значну перевагу порівняно з багатонаціональними корпораціями, які у своєму прагненні досягти масштабу, повільні та бюрократичні. З малим і середнім бізнесом глобальні підприємства мають частково однакові преференції (гнучкість, швидкість реагування на зміни ринку, інноваційність), а з іншого боку унікальні знання та операції на глобальному ринку надають їм недоступні для малих підприємств конкурентні переваги.

Отже, в умовах глобалізації перерозподіляються ролі і функції суб'єктів бізнесу. Аналіз та оцінювання звітів провідних міжнародних організацій показали, що глобальні підприємства (до 500 осіб) забезпечують прямий експорт товарів і послуг і належать переважно до першої групи постачальників у глобальній мережі виробництва. У той час як малі та середні підприємства (до 250 осіб) знаходяться на нижчих рівнях ланцюга (друга-четверта група постачання) та виступають у ролі постачальників інших експортерів, таких як великі місцеві фірми та корпорації.

Список використаних джерел

1. Gereffi G., Fernandez-Stark K. Global Value Chain Analysis: A Primer. Duke University. North Carolina. USA, 2011.
2. Criscuolo, Paola and Rajneesh Narula (2007) "Using Multi-hub Structures for International R&D: Organizational Inertia and the Challenges of Implementation." Management International Review, 47: 639-660.
3. Inclusive Global Value Chains: Joint OECD and World Bank Group Report, 2015, p.22.

Гіренко Г.Т.

здобувач,

Київський національний університет
імені Тараса Шевченка, м. Київ

ІНТЕГРАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ ДО ГЛОБАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ МЕРЕЖІ

Глобальна інноваційна мережа за своєю суттю є системою, в якій відсутнє домінування одних структурних елементів щодо інших, її формування відбувається з ініціативи кількох стейкхолдерів, що супроводжується певною інституціоналізацією (створення окремих структур, укладенням угод, впровадження нових управлінських моделей учасниками і т. д.). Еволюційна концепція глобальної інноваційної мережі передбачає відмінності інтеграції національних інноваційних систем (НІС) залежно від рівня розвитку країн. Відповідно до розбіжностей у структурі та особливостях формування НІС у промислово розвинених країнах, у країнах з аграрною, аграрно-індустріальною та постіндустріальною економікою.

З методологічних позицій інтеграція НІС до глобальної інноваційної мережі пов'язана з необхідністю цілісного підходу до аналізу поняття НІС. Поняття НІС увійшло до наукового вжитку з 80-х років ХХ ст. завдяки появі низки робіт на цю тему К. Фрімана [1], Б. Лундвала [2] і Р. Нельсона [3]. Актуальність досліджень підтверджує факт відзначений на конференції з питань створення інноваційної економіки в ЄС де, відзначалося, що існує понад тисяча визначень термінів «національна інноваційна система» і «національна інноваційна модель».

Сьогодні поняття НІС має усталене тлумачення відповідно до його класичного трактування, запропонованого авторами цього терміну.